

# Peningkatan Kuantitas Dan Nilai Produk Hasil Usaha Ternak Bebek Petelur Di Muntilan, Magelang

**Aqidah Asri Suwarsi, Safaah Restuning Hayati**

Prodi Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Agama Islam, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jalan Brawijaya Tamantirto Yogyakarta, 55183

Email: aqidah.asri@fai.umy.ac.id

DOI: 10.18196/ppm.38.248

## Abstrak

*Muntilan yang terletak di kaki Gunung Merapi memiliki kondisi tanah yang subur sehingga sebagian besar pencaharian penduduknya adalah petani dan peternak. Ketersediaan air yang bagus dan pakan ternak yang melimpah menjadi faktor pendukung mata pencaharian peternak rumahan bebek. Bebek dipilih karena memiliki produktifitas lebih lama dibandingkan unggas lain. Akan tetapi, ada masalah yang dihadapi peternak, yaitu masih kecilnya skala produksi yang dihasilkan dari usaha ternak. Di samping itu, risiko kesehatan dan kematian ternak yang tinggi, jumlah hasil produksi telur pada skala maksimal 70%, padahal permintaan pasar telur bebek tinggi. Selain itu, ada masa tidak produktif dari hewan ternak selama 1 bulan yang mengakibatkan pendapatan peternak tidak stabil. Metode penyelesaian masalah melalui Program PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) dengan cara penambahan sarana produksi dan meningkatkan nilai jual telur bebek, yaitu telur asin bakar. Nilai jual telur asin bakar 2 kali lipat dibandingkan nilai jual telur mentah. Pelatihan dan pendampingan proses pembuatan telur asin bakar dilaksanakan untuk mitra serta dilengkapi dengan pelatihan teknik packaging dan pembubuhan merek. Hasil kegiatan ini adalah bertambahnya kuantitas hewan ternak dan hasil telur ternak. Selain itu, ada peningkatan nilai (value added) dari hasil telur yang diproduksi menjadi telur asin aneka rasa. Pendapatan harian peternak bisa meningkat 20–40 ribu per harinya.*

*Kata Kunci: ternak bebek, packaging, pendapatan, peningkatan produksi, telur asin varian*

## Pendahuluan

Muntilan adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Magelang yang menjadi pusat perdagangan produk dan jasa. Kecamatan Muntilan terletak 15 km dari kota Magelang dan telah lama menjadi pusat perdagangan karena letaknya berada di jalur provinsi yang menghubungkan Kota Magelang, Kota Yogyakarta, dan Kota Semarang. Muntilan termasuk wilayah khusus yang dianggap penting dalam struktur kerajaan dengan nilai spiritual dan politis tinggi bagi elite penguasa Hindu masa itu. Hal serupa juga berlangsung di bawah kerajaan Mataram Islam ketika Muntilan diduga menjadi bagian dari lingkup kosmologis teritorial dari sistem kekuasaan agraris raja-raja Jawa, dengan status sebagai bagian dari *Negara Agung (Overzichtkaart, 1760)*. Hal ini tidak mengherankan mengingat berdasarkan modal alam geografisnya, Muntilan memiliki tanah subur dengan dialiri oleh sejumlah sungai dan abu vulkanis dari gunung berapi yang memberikan potensi kesuburan tanah tinggi sehingga produktivitasnya melimpah. Secara geografis kota Muntilan berada di bawah kaki Gunung Merapi. Kondisi tanahnya subur sehingga sebagian besar pencaharian penduduknya adalah petani dan peternak. Ketersediaan air yang bagus dan pakan ternak yang melimpah dari alam menjadi faktor pendukung mata pencarian tersebut. Di Kecamatan Muntilan, terdapat 14 desa atau kelurahan yang salah satunya adalah Desa Sedayu yang sebagian besar mata pencariannya adalah petani/peternak unggas bebek. Ternak bebek selain masa produktifitasnya lebih lama dari ayam/unggas lainnya, nilai jual telurnya juga lebih mahal dari ayam kampung/telur lainnya. Ketersediaan pakan di alam yang mudah sebagai pendukung ternak bebek.

Petani dan peternak di Desa Sedayu yang menjadi mitra adalah Bapak Nuryadi. Usaha Ternak Bebek Petelur berlokasi di Desa Sedayu, Kecamatan Muntilan, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah di belakang rumah mitra. Sebagai Peternak Bebek Petelur, Bapak Nuryadi sehari-hari dalam menjalankan usaha ternak dan hasil ternak masih dalam skala kecil. Bapak Nuryadi memiliki 41 ekor Bebek dan setiap hari bebek menghasilkan rata-rata 20-25 butir telur, padahal, kebutuhan pasar terhadap telur bebek yang diminta pedagang langganannya melebihi 200 butir. Hasil telur bebek Bapak Nuryadi setiap hari diambil pengepul telur yang sudah langganan dan

warga sekitar untuk konsumsi rumah tangga pribadi. Karena kualitas telur Bapak Nuryadi adalah bebek “wangon” (bebek yang diangon/digembala di alam), maka kualitas telurnya diyakini masyarakat sekitar lebih bagus sebagai telur organik (tanpa pakan kimia). Telur bebek dibeli pengepul seharga Rp2.000,00 per butir.

Bapak Nuryadi seringkali tidak dapat memenuhi permintaan pasar karena keterbatasan jumlah hewan ternaknya. Kendala lain adalah adanya masa bebek tidak produktif selama 1 bulan karena bebek ganti bulu. Pada masa tersebut bebek tidak bertelur sehingga penghasilan Bapak Nuryadi dari hasil ternak pun tidak ada. Selain itu, ada kendala keadaan hewan stress atau sakit yang mengakibatkan penurunan produksi telur. Pada dasarnya, mitra memiliki potensi usaha yang dapat dikembangkan. Mengingat telur bebek banyak peminatnya dan trend masyarakat sebagian mulai beralih ke makanan organik serta saluran distribusi yang sudah jelas dari hasil ternak bebek petelur Bapak Nuryadi, sedangkan di sini lain, dari aspek pendapatan yang nihil saat bebek berganti bulu maka usaha ini perlu dikembangkan dan dibuat usaha tambahan dari telur bebek agar memiliki daya jual yang lebih tinggi.

Untuk menghadapi permasalahan tersebut, melalui Program PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) maka ada langkah konkret yang dilakukan sebagai solusi, yaitu penambahan sarana produksi supaya hasil telur meningkat dan membuat hasil ternak bebek (telur bebek) memiliki nilai jual yang lebih tinggi seperti produk telur asin varian rasa. Selain untuk oleh-oleh, bisa dikonsumsi harian rumah tangga dan lebih awet disimpan. Nilai jualnya pun 2 kali lipat dibandingkan nilai jual telur mentah. Melalui program PKM, pelatihan dan pendampingan proses pembuatan telur asin bakar dilaksanakan untuk mitra serta dilengkapi dengan pelatihan teknik *packaging* yang menarik dan pembubuhan merek sehingga produk layak dan siap jual, baik secara grosir (agen) atau pun ecer melalui media *offline* atau *online*. Dari program tersebut diharapkan adanya peningkatan kesejahteraan keluarga mitra sebagaimana program Nawacita melalui peningkatan kuantitas produksi telur dan peningkatan pendapatan melalui penjualan telur baik mentah maupun Telur Asin Aneka Rasa.

## **Metode Pelaksanaan**

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat untuk mengatasi permasalahan permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra, sebagai berikut.

### **1. Metode untuk Masalah Proses Produksi**

Untuk masalah produksi, solusi yang dilaksanakan adalah membantu pengadaan hewan ternak tambahan sebab dengan adanya hewan ternak tambahan inilah kapasitas produksi telur bebek mampu bertambah setiap harinya. Bebek yang saat ini dimiliki mitra berjumlah 41 dengan rata-rata bertelur 20–25 buah per hari. Penambahan kuantitas bebek juga dengan pertimbangan produktifitas bebek yang tergolong cukup lama. Selain itu, bebek yang sudah tidak produktif bisa dijual kembali meskipun nilainya turun pada kisaran 40.000–50.000 rupiah. Hasil penjualan bebek digunakan untuk tambahan modal pembelian bebek produktif. Dengan adanya penambahan ini, diharapkan mampu memenuhi sebagian kebutuhan pasar yang melebihi 200 butir

### **2. Metode untuk Masalah Keuangan**

Solusi yang dilaksanakan atas masalah tidak stabilnya pendapatan yang masuk dari hasil usaha ternak bebek petelur adalah pembuatan usaha tambahan melalui produksi telur bebek asin varian rasa. Dengan kegiatan ini diharapkan bisa meningkatkan nilai jual telur bebek dari 2.000 menjadi kisaran harga pasar 3.000–4.000, tergantung varian produk. Hasil penjualan mampu meningkat kurang lebih 75–100% daripada penjualan telur bebek mentah.

### 3. Metode Tambahan “*Packaging Produk*”

Pendekatan tambahan berupa metode *packaging* produk yang menarik bisa menambah *value* produk sehingga konsumen tertarik membeli. Dengan *packaging* yang menarik, mitra bisa menjual hasil produksi telur asin varian rasa melalui pemasaran *offline* dan *online*, baik melalui agen atau pun *direct selling* konsumen. Pembubuhan merek juga sangat penting sebagai identitas khusus produk telur asin organik varian rasa bebek wangon

## Hasil dan Pembahasan

### 1. Survei Penjual Ternak Bebek Petelur

Kegiatan pertama yang dilakukan oleh pengabdian adalah survei penjual ternak bebek petelur di Muntilan. Survei dilakukan sebanyak dua kali untuk menemukan bebek yang siap bertelur produktif. Masa produktif bebek berusia 5–6 bulan. Masa produktif tersebut bisa mencapai usia bebek 2 tahun. Akan tetapi, disela-sela masa produktif ada 1 masa “*brodoli*” di mana bebek tidak bertelur sekitar 1 bulan setiap tahunnya. Survei yang pertama dilakukan oleh Aqidah Asri Suwarsi pada tanggal 20 Februari 2020 di Pasar Unggas Muntilan. Survei yang kedua dilakukan di peternak besar Bapak Sadak daerah Sedayu, Muntilan.tanggal 24 Februari 2020.

### 2. Pembelian Bebek Petelur dan Monitoring Hasil Bebek Petelur

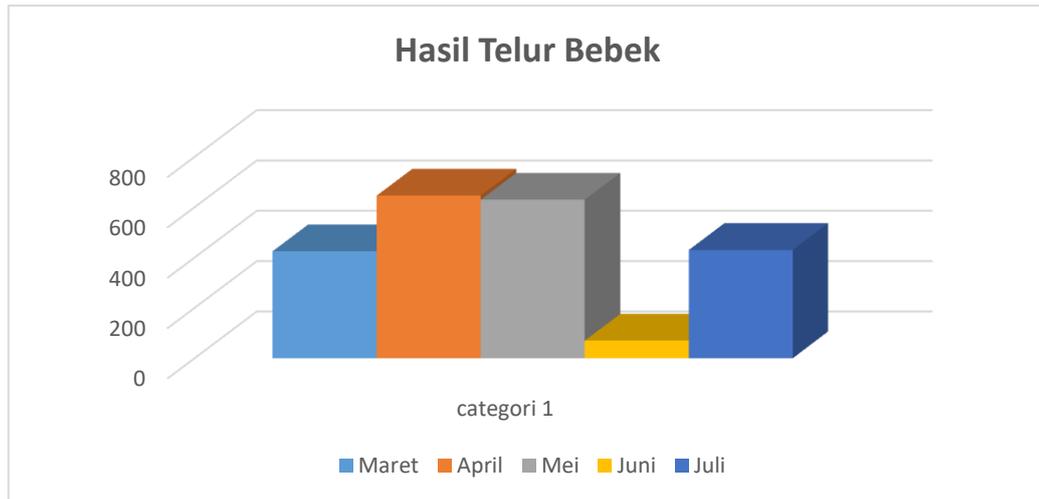
Salah satu masalah yang dihadapi oleh mitra adalah masalah produksi. Solusi yang ditawarkan adalah membantu pengadaan hewan ternak tambahan sebab dengan adanya hewan ternak tambahan inilah kapasitas produksi telur bebek mampu bertambah setiap harinya dan produktifitas bebek tergolong cukup lama sekitar 20 bulan atau mencapai umur 2 tahun.. Selain itu, bebek yang sudah tidak produktif bisa dijual kembali meskipun nilainya turun, dan hasil penjualan bebek bisa digunakan untuk tambahan modal pembelian bebek produktif. Jumlah bebek yang dihibahkan melalui Program PKM adalah 40 ekor bebek sehingga total bebek berjumlah 81 ekor.



Gambar 1. Foto Bebek Hibah Program Pengabdian Masyarakat

Hasil telur tambahan yang dihasilkan bebek baru sejumlah berikut.

Maret : 425 butir, April ; 646 Butir, Mei ; 630 Butir, Juni : 70 Butir, Juli 40 Butir.



Pada bulan Juni produksi telur bebek menurun karena bebek mengalami siklus istirahat bertelur (dalam Bahasa Jawa istilahnya “*brodoli*”). Masa ini biasanya dalam 1 tahun produktif terjadi 1x selama kurang lebih 1 bulan. Rata-rata menghasilkan telur perhari 13– 20 butir telur. Harga jual telur mentah Rp2.000,00 dan telur yang kecil Rp1.800,00. Dari hasil bebek petelur yang dihibahkan, ada tambahan penghasilan per hari Rp20.000,00–Rp40.000,00 per hari. Hal tersebut berdampak pada kesejahteraan sosial mitra Abdimas dengan rata-rata tambahan pendapatan per bulan berkisar 600.000–1.200.000 rupiah.

### 3. Pelatihan Inovasi Produk untuk meningkatkan *Value Added* Hasil Produksi

Solusi masalah tidak stabilnya pendapatan yang masuk dari hasil usaha ternak bebek petelur adalah pembuatan usaha baru melalui usaha produksi telur bebek asin. Harapan pelatihan pembuatan telur asin ini supaya meningkatkan nilai jual telur. Apalagi, ditambah dengan strategi inovasi produk seperti membuat varian rasa pada telur asin, seperti telur asin panggang, pandan, pedas, dan original maka harga penjualan lebih tinggi kurang lebih 50–80% yang didapatkan daripada menjual telur bebek mentah. Harga jual per biji senilai 3.000– 3.500 rupiah, sedangkan telur asin panggang bisa dijual seharga 3.500–4.000 rupiah.

Pelatihan pembuatan telur asin varian rasa dimentori oleh Ibu Siti Umi. Beliau salah satu pembuat telur asin.





Gambar 2. (atas); Bahan Poduksi dan Persiapan pelatihan Telur asin varian rasa

Gambar 2. (bawah): Proses Perendaman dan Pemanggangan Telur Asin

#### 4. Pendampingan dan Pelatihan *Packaging*

Pendekatan tambahan berupa metode *packaging* produk yang menarik sehingga mitra bisa menjual hasil produksi telur asin panggang melalui pemasaran *offline* dan *online*, baik melalui agen atau pun *direct selling* konsumen. Kegiatan pendampingan dan pelatihan *packaging* dilakukan oleh Aqidah Asri Suwarsi, M.El. Kegiatan diawali dengan mendesain (oleh ahli desain stiker) label yang akan ditempel pada plastik kemasan, yaitu berisi nama produk, merek produk, nama produsen, dan lokasi produksi. Strategi plastik kemasan dengan membeli mika yang sudah tersedia di toko kemasan Rp500,00 per biji. Telur asin dikemas dalam mika kemasan yang sudah berstiker identitas produk. Satu kemasan berisi 4 butir telur dan dijual dengan kisaran harga Rp12.000,00–Rp20.000,00 tergantung target market. Merek yang dibubuhkan adalah “**Telur Asin Bebek Wangon Khas Muntilan**”. Pemberian merek Bebek Wangon ini berdasarkan pada model ternak dengan cara diangon untuk mendapatkan makanan langsung dari alam. Dengan demikian, diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk agar memiliki daya jual tinggi yang karena didukung oleh kemasan yang menarik.

Gambar 3. *Packaging* Telur Asin Varian Rasa

#### Simpulan

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini memberikan dampak adanya peningkatan kuantitas hasil telur bebek yang signifikan. Selain kuantitas, nilai ekonomis hasil telur bebek juga meningkat karena nilai jual meningkat 1.000–2.000 rupiah dibandingkan dengan penjualan nilai telur mentah. Adanya pelatihan produksi varian telur asin juga membuat daya tahan hasil produk lebih awet. Dengan adanya peningkatan nilai ekonomis, sangat mempengaruhi peningkatan kesejahteraan financial mitra.

**Ucapan Terima Kasih**

Program ini terlaksana karena adanya kerjasama dengan berbagai pihak. Kami sampaikan terima kasih kepada LP3M Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jl. Brawijaya Yogyakarta Telp. 0274387656 atas arahan dan bantuan pendanaan yang diberikan. Selain itu, kami sampaikan rasa terima kasih kepada warga sekitar mitra yang ikut serta dalam program pelatihan pembuatan inovasi produk telur bebek.

**Daftar Pustaka**

- Dharmmesta, Basu Swastha dan T. Hani Handoko. (2000). *Manajemen Pemasaran: Analisa Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Julianti, Sri. (2014). *The Art of Packaging: Mengenal Metode, Teknik dan Strategi Pengemasan Produk untuk Branding dengan Hasil Maksimal*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kartajaya, Hermawan dan Muhammad Syakir Sula. (2008). *Syariah Marketing*. Bandung: Mizan.
- Rivai, Veithzal. (2012). *Islamic Marketing: Membangun dan Mengembangkan Bisnis dengan Praktik Marketing Rasulullah Saw*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- <http://kecamatanmuntilan.magelangkab.go.id/>